



UNIVERSIDAD DE LA RIOJA

TRABAJO FIN DE ESTUDIOS

Título

Estudio de la viabilidad de un nuevo proyecto de inversión o plan de negocio

Autor/es

MIKEL ARÉVALO AYLAGAS

Director/es

YOLANDA BLASCO TOMÁS

Facultad

Facultad de Ciencias Empresariales

Titulación

Grado en Administración y Dirección de Empresas

Departamento

ECONOMÍA Y EMPRESA

Curso académico

2019-20



Estudio de la viabilidad de un nuevo proyecto de inversión o plan de negocio,
de MIKEL ARÉVALO AYLAGAS

(publicada por la Universidad de La Rioja) se difunde bajo una Licencia Creative Commons Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 3.0 Unported.

Permisos que vayan más allá de lo cubierto por esta licencia pueden solicitarse a los titulares del copyright.

© El autor, 2020

© Universidad de La Rioja, 2020

publicaciones.unirioja.es

E-mail: publicaciones@unirioja.es



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

TRABAJO FIN DE GRADO

**GRADO EN ADMINISTRACIÓN Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS o
TURISMO**

**Estudio de la viabilidad de un nuevo proyecto de
inversión o plan de negocio**

**Feasibility study of a new investment project or
business plan**

Autor: D. Mikel Arévalo Aylagas

Tutor/es: Prof. D^a. Yolanda Blasco Tomas

CURSO ACADÉMICO 2019-2020

Índice

1. RESUMEN.....	4
1.1.SUMMARY	4
2.INTRODUCCION.....	5
3.ANTECEDENTES	5
3.1. MOTIVACION PARA LA IDEA DE NEGOCIO.....	5
3.2 PUNTOS FUERTES DE LA IDEA:	6
3.3. PUNTOS DEBILES DE LA IDEA:	6
4.ANALISIS DEL ENTORNO.....	6
4.1. MACROENTORNO.....	7
4.2. MICROENTORNO	7
5.ORGANIZACION Y RECURSOS HUMANOS.....	7
5.1. SELECCIÓN DE PERSONAL	7
5.2. PROCEDIMIENTO Y COORDINACION	8
5.3. INCRIPCIONES E INICIACIÓN	9
5.4. ORGANIGRAMA	10
6.PLAN DE MARKETING.....	10
6.1. ANALISIS DEL MERCADO	10
6.2. PROMOCION	11
6.3. ANALISIS DE LA COMPETENCIA	12
6.4. POLITICA DE PRECIOS.....	14
7. LOCALIZACION, EMPLAZAMIENTO Y REPERCUSION	14
8. AREA JURIDICO-FISCAL.....	19
8.1. FORMA JURIDICA	19
9. PLAN DE NEGOCIO: AREA ECONOMICO-FINANCIERA	20
9.1 FINANCIACION	30
9.2 SECCION LUDOTECA	31

9.3. SECCION ACADEMIA.....	34
9.3.1. ESCENSARIO OPTIMISTA.....	34
9.3.2. ESCENSARIO PESIMISTA	36
10.CONCLUSIONES	38
11. WEBGRAFIA.....	40

1. RESUMEN

En este trabajo se estudiará la viabilidad de la posible creación de una academia de clases particulares como principal actividad, teniendo a su vez en ciertas épocas del año también una actividad de ludoteca infantil. La academia de clases particulares estará enfocada para cualquier persona que necesite apoyo en asignaturas de la escuela o instituto y además también se impartirán, siendo este apartado el más importante, clases de inglés para todos los niveles y la ludoteca será dirigida fundamentalmente a familias que por motivos de trabajo no pueden hacerse cargo de sus hijos en esas fechas. Para esto se llevará a cabo un estudio sobre las oportunidades que puede haber en el mercado, la competencia que nos llegaremos a encontrar dentro de nuestra actividad, la localización del local, dos escenarios posibles y su viabilidad económica que podría llegar a tener este proyecto.

Para llevar a cabo este estudio, ante la incertidumbre que puede generar la creación de un nuevo negocio, se ha realizado el estudio de dos casos, uno mas optimista con una prima de riesgo y otro escenario mas pesimista con otra prima de riesgo.

1.1. SUMMARY

In this work we will study the feasibility of the possible creation of an academy of private classes as the main activity, having in turn at certain times of the year also a children's play area. The private lessons academy will be focused for anyone who needs support in school or institute subjects and will also be taught, being this section the most important, English classes for all levels and the playroom will be aimed primarily at families that by Work reasons cannot take care of your children on those dates. For this, a study will be carried out on the opportunities that may exist in the market, the competition that we will find within our activity, the location of the premises, two possible scenarios and its economic viability that this project could have.

To carry out this study, given the uncertainty that the creation of a new business can generate, the study of two cases has been carried out, one more optimistic with a risk premium and another more pessimistic scenario with another risk premium.

2.INTRODUCCION

La finalidad de este trabajo es la creación de una academia a la par que de una ludoteca infantil en épocas festivas como pudieran ser navidades, Semana Santa, verano...

Por un lado, tendremos la actividad como academia siendo nuestra principal actividad ya que se dedicará a ello unos 9 meses del año y, por otro lado, utilizando el mismo local, estará la actividad como ludoteca infantil.

La demanda principal de nuestro servicio de academia estará enfocada para personas desde los 6 años hasta cualquier edad ya que nuestro propósito y actividad más importante será enseñar inglés tanto en clases de repaso, como mejorar el nivel o para preparar exámenes de nivel de inglés como por ejemplo para la Escuela Oficial de Idiomas (o certificados de otras instituciones como Cambridge) además de tener también clases de apoyo en asignaturas de la escuela o instituto. Para la ludoteca infantil, el servicio estará dedicado principalmente para niños entre 3 y 10 años.

El fin primordial de nuestra academia será la de proporcionar aprendizaje a los alumnos y potenciar su evolución y conocimientos. La ludoteca tendrá como fin principal favorecer el juego y la diversión de los alumnos a través de actividades lúdicas.

El nombre elegido para nuestra empresa será: “Academia Valvanera”, haciendo referencia así a una de las principales calles de Calahorra, encontrándose a su vez cerca de esta calle.

2.1 Objetivos generales tanto de la academia como de la ludoteca infantil:

- Añadir autonomía y habito de trabajo
- Socialización de los niños
- Afianzar el aprendizaje de conocimientos básicos que adquieren en el colegio
- Aportar unos conocimientos superiores para una mayor capacidad
- Aprender sin olvidarse de disfrutar y divertirse por parte de los niños

3.ANTECEDENTES

3.1. MOTIVACION PARA LA IDEA DE NEGOCIO

La idea del estudio de un proyecto de estas características surgió a raíz de numerosas situaciones.

En primer lugar, vemos una creciente demanda de particulares que solicitan servicios educativos y la necesidad de mantener a sus hijos-as con gente cualificada en épocas de periodos no lectivos mientras ellos trabajan, tanto (en el terreno educativo, esto sucede) por la carga lectiva que se les está dando a los niños como por una mayor necesidad de conocimientos desde una edad más temprana, así como por el desarrollo de una sociedad con tendencia a una globalización existente en el día a día.

Tanto para la idea de una academia como de una ludoteca encontramos un gran posible mercado debido al deseo de una formación cualificada para los niños, que se une a la situación laboral de los padres y madres, la inclusión de la mujer en el mundo laboral, equiparando a ambos sexos en

la sociedad y que conlleva que las dos figuras parentales trabajan. Esto provoca una necesidad por parte de los padres de dejar a los hijos o con una persona encargada de su cuidado o que los niños tengan actividades extraescolares para una mejor formación como podrían ser una academia o ludoteca.

En cuanto a la ludoteca, además del motivo anteriormente citado, somos conscientes de que normalmente las ludotecas municipales o las ya existentes eventuales tienen un gran inconveniente y es que hay excedente de inscripciones, lo cual corrobora la necesidad de dar más servicios como este.

3.2 PUNTOS FUERTES DE LA IDEA:

- Al tener en el negocio un rango de edad tan grande la experiencia que obtendremos será mayor gracias a la multitud de edades recogidas.
- Nuestros profesores tendrán una mayor visión de la diferencia evolutiva de los niños de mismas y diferentes edades.
- Al trabajar y tener un gran rango de edad nos dará una oportunidad para darnos a conocer gracias al boca a boca de los padres dentro de los colegios. Así como en los grupos de amigos y familiares)
- Nuestro personal estará compuesto por gente con experiencia en el sector para otorgar confianza por parte de los padres y también por gente joven con ilusión las cuales dinamizan más y tienen menos miedo al uso de tablets u otros dispositivos actuales)

3.3. PUNTOS DEBILES DE LA IDEA:

- Dificultad para encontrar un local que se ajuste a nuestras necesidades, y si lo hay, serán necesarias reformas para un perfecto acondicionamiento del lugar.
- Dificil cohexionamiento de las dos actividades simultáneamente sobre todo en épocas no lectivas en los colegios)
- Al ser nuevos en el sector, quizás necesitemos un tiempo para conseguir ser conocidos por nuestro público objetivo.

4.ANALISIS DEL ENTORNO

En primer lugar, para poder realizar un estudio coherente sobre nuestro proyecto debemos estudiar el entorno y así hacernos una idea de las posibilidades de éxito y sobre en qué situación se encontraría nuestra idea. Haremos un breve análisis tanto sobre el macroentorno como el microentorno.

4.1. MACROENTORNO

-Entorno demográfico: tendremos en cuenta la población de Calahorra y alrededores, además de las necesidades que las familias tienen. otro aspecto a tener en cuenta será el descenso de la natalidad por parte de las familias.

-Entorno económico: en este aspecto deberemos conocer el nivel económico de las familias y las necesidades que tienen. Actualmente vivimos en un periodo de crisis que afecta a todos los ámbitos por lo que es un factor que tener muy en cuenta y tendrá sus pros y sus contras para nosotros.

-Entorno tecnológico: aquí analizamos la actualidad de la sociedad en la cual se puede observar sin una gran dificultad el cambio tecnológico que está sufriendo y cada vez más rápido. Estamos en un mundo en el cual los niños desde muy pequeños están aprendiendo a usar la tecnología, material que nos puede ayudar para nuestra actividad.

-Entorno político y legal: hoy en día la preocupación por los menores y su seguridad es evidente, y nos encontramos leyes y ayudas para formar ludotecas y academias en Calahorra por parte del ayuntamiento y el gobierno de La Rioja que apoyan este tipo de iniciativas mostrando interés en su colaboración con nosotros.

4.2. MICROENTORNO

Para hacer una idea de negocio atractiva deberemos centrarnos en nuestro público objetivo, es decir, los niños y los padres que son quienes van a traerlos y en el inglés para todas las personas en general ya que nuestra idea es dar desde nivel básico hasta avanzado.

Deberemos tener en cuenta por un lado las necesidades que tienen estas familias como puede ser el horario o el precio, y por otro lado las necesidades de los niños, acomodando las aulas y salas acorde a sus edades y decorarlas para que se sientan más cómodos.

En cuanto a la competencia, nos encontramos que en el ámbito de las academias no seremos pioneras por lo que habrá una fuerte competencia, pero contamos también con la ludoteca, actividad en la que la competencia es casi inexistente en periodos vacacionales y con ello creemos que será un reclamo y una mayor atracción para la actividad en la academia.

5. ORGANIZACION Y RECURSOS HUMANOS

5.1. SELECCIÓN DE PERSONAL

Inicialmente, contaremos con dos profesores titulados con la carrera de magisterio de primaria contando ambos con más de 8 años de experiencia en el sector de academias (además de llevar 10 años ejerciendo de profesores en colegios)

En primer lugar, el personal inicial va a estar compuesto por:

-Mikel Arévalo: como gestor y asesor financiero de la empresa teniendo la carrera en administración y director de empresas.

-Diego Armando Arévalo: como profesor que cuenta en su haber con tres carreras: magisterio de primaria, de inglés y psicopedagogía, además de 8 años de experiencia en la docencia tanto en colegios públicos como en academias particulares.

Leyla Fernández Cejudo: cuenta con dos carreras: magisterio infantil y filología inglesa. Lleva 4 años en la docencia en colegios y más de 6 años en la impartición de clases particulares, llegando a ser la persona encargada de la organización y de los horarios de todas las clases de dichos particulares. Otra cosa para destacar de esta persona es que en la academia que estaba previamente, también disponía de ludoteca infantil, lo que nos ayudará para una mejor organización ya que cuenta con experiencia en ambos ámbitos del negocio.

Como estamos ante una nueva academia, no sabremos qué cantidad de alumnos tendremos en ella ni los niños que acudirán a la ludoteca, por lo que la contratación de los profesores ira en función de la necesidad y la demanda que tenga tanto la academia como la ludoteca. Al tener ambos profesores amplia experiencia en el sector de las academias, confiaremos en ellos para que se encarguen de la contratación de los profesores cuando haga falta por la demanda de clases, así como de los educadores para la ludoteca.

5.2. PROCEDIMIENTO Y COORDINACION

Como hemos dicho antes, nuestro personal estará compuesto por una combinación de personas con experiencia en el sector y gente joven sin tanta experiencia, pero con nuevos métodos de aprendizaje e ilusión por comenzar en el sector. Para una mayor sinergia entre nuestros empleados, cada quincena o mensualmente se harán reuniones formales entre el personal para una puesta en común del trascurso y desarrollo de la semana, planificación de las siguientes clases y comentar posibles incidencias puntuales que puedan ocurrir para tratar de solucionarlas y resolverlas lo antes posible. Otras cosas que realizar serán las siguientes:

- Tras cada reunión, se deberá recoger por escrito los temas tratados para que no haya malentendidos posteriormente o si surgiera alguna duda se pueda solucionar con facilidad.
- Se llevará un control estricto sobre los niños que acudan a cada grupo tanto por parte de la academia como de la ludoteca.
- Se deberán establecer protocolos de actuación ante cualquier incidencia.
- Se realizará una memoria con todas las actividades desarrolladas por grupos.
- Periódicamente se intentará obtener información sobre la satisfacción tanto de los niños como de los padres para poder estudiar posibles mejoras en nuestras actividades a través de encuestas.

5.3. INCRIPCIONES E INICIACIÓN

Al aparecer como una nueva empresa en el sector, nos encontraremos sin unos alumnos fijos y sin ningún dato sobre cuántos alumnos tendremos, por lo que las primeras semanas nos servirán de contacto.

En un principio nuestra academia va a impartir tanto clases particulares de inglés como de otras asignaturas que necesiten los alumnos (cualquier asignatura que necesiten tanto en educación primaria como secundaria). Las clases particulares de inglés se impartirán grupalmente y serán continuas a lo largo de todo el curso escolar, y se impartirán para todas las edades y niveles. Por otro lado, las clases particulares del resto de materias escolares serán impartidas individualmente a los alumnos que lo soliciten, salvo necesidad de tener que recurrir a clases grupales tanto por nuestra parte como por la de los alumnos.

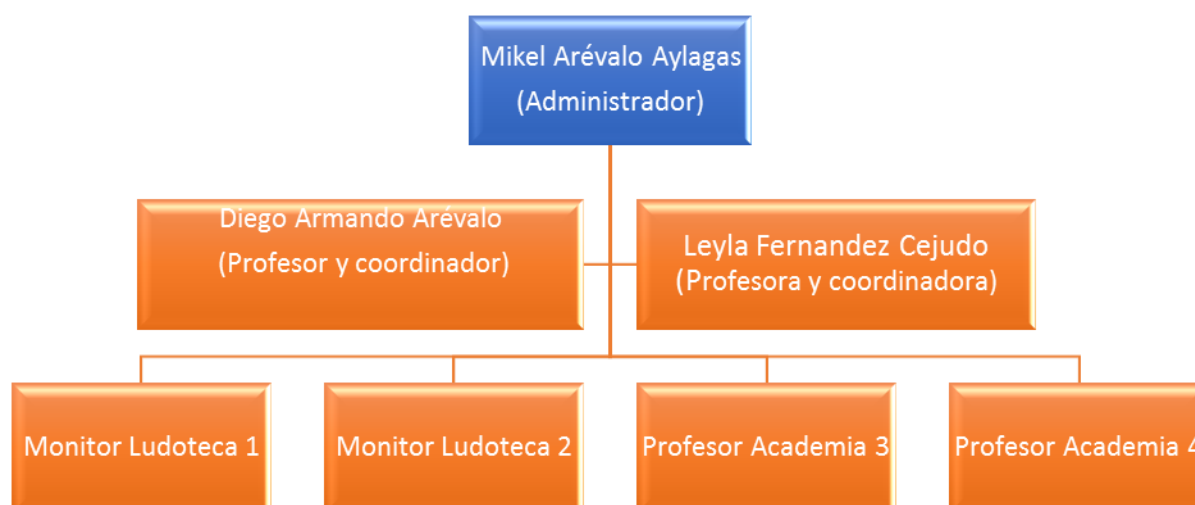
En cuanto a la actividad de ludoteca, tendremos varias aulas dedicadas a esta actividad para que así se puedan agrupar a los niños que acudan en diferentes grupos de edad, y poder realizar actividades acordes a su edad. En principio habrá una monitora por cada 8 niños que vengan a la ludoteca y se intentará realizar distintos grupos de edad con una diferencia máxima de 2 años dentro de cada grupo.

En cambio, para la asignatura de inglés en la academia será necesario realizar una prueba de nivel y así poder separar en grupos según los distintos niveles y edades. La idea principal será realizar grupos de 6-8 alumnos por cada clase y se impartirían 2 horas semanales.

Para poder crear las bases de datos que anteriormente he citado será necesario que rellenen una ficha de inscripción en la cual deberán dejar constancia de:

- Ficha técnica del alumno con sus datos personales, teléfono de contacto...
- Autorización para la realización de fotografías o filmaciones con el objetivo de realizar una posible difusión en las redes sociales para publicitar nuestra empresa y darnos a conocer
- Autorización para la grabación de los datos personales en una base de datos para un uso interno

5.4. ORGANIGRAMA



Como se puede apreciar en el organigrama, en primer lugar y como creador y administrador de la nueva sociedad estará Mikel Arévalo Aylagas (yo) que es el que se encargará de la parte económico-financiera y de la tramitación de todos los permisos y del capital aportado.

Un nivel por debajo se encontrarán los profesores ya comentados anteriormente, Diego y Leyla, los cuales además de ser los principales profesores que se encargarán de la docencia de las clases, serán los coordinadores y encargados de organizar como se distribuirán todas las clases y la selección de los posibles profesores y monitores que sean necesarios para llevar a cabo nuestra actividad.

Y, por ultimo y en un nivel inferior, se encontrarán todos los profesores o monitores que sean necesarios contratar. Estas personas serán contratadas en función de la necesidad y la demanda que tengamos en la academia y ludoteca, por lo que no podemos poner un número exacto de profesores y monitores ya que no lo sabremos hasta que estemos con la actividad iniciada.

Mas adelante, en el apartado del estudio del área económica-financiera, realizaremos estimaciones y se podrá ver el número de profesores y monitores que necesitaremos a nuestro parecer y siempre teniendo en cuenta que son estimaciones y que a lo largo de la actividad puede variar tanto positiva como negativamente.

6.PLAN DE MARKETING

6.1. ANALISIS DEL MERCADO

Descripción del mercado: el mercado en el que vamos a realizar nuestra actividad empresarial va a ser un mercado compuesto por niños que necesiten una ludoteca bien por falta de tiempo o por otros motivos como que los padres no tengan con quien dejar a los hijos o simplemente quieran que los niños sociabilicen con otros. Otro nicho de mercado que intentaremos cubrir será el impartir clases de inglés, desde los 5 años en adelante. Estas clases pueden ir encaminadas a un simple apoyo escolar de la asignatura de inglés, un aprendizaje algo superior a lo que reciben en el colegio/instituto o también a una preparación para la obtención de un título acreditativo del nivel de inglés o el aprendizaje de inglés simplemente por gusto.

Estadísticas y censo de clientes potenciales objetivos: nuestros principales clientes potenciales serán clientes de entre 4 y unos 60 años. La ludoteca está claramente enfocada a edades entre los 4 y los 10 años ya que se trata de una ludoteca infantil, pero dentro de la academia podremos contar con un mercado con un amplio (de mayor) rango de edad debido a que hay numerosos motivos por los que la gente quiere o necesite aprender inglés. Por eso nuestro rango de edad irá desde los 5 años hasta una avanzada edad que pueden necesitar el idioma tanto por afición como por motivos laborales.

6.2. PROMOCION

Para entrar en el mercado con una buena imagen e intentar conseguir una parte del mercado, es necesario una buena publicidad que nos permita llegar a nuestros clientes objetivo con una imagen de producto atractiva. Para la promoción de nuestro producto realizaremos varias actividades:

- Cartelería: realizaremos una pegada masiva de cartelería en puntos estratégicos de la ciudad y pueblos de alrededor en los que transiten frecuentemente familias con hijos/as como puedan ser cercanías de colegios, escuelas infantiles, parques, tiendas de chucherías y también cerca de centros de oficinas.
- Redes sociales:
 - Nos promocionaremos a través de las redes sociales como Facebook e Instagram, posteando el cartel publicitario y una reseña que lo acompañe, explicando brevemente en que va a consistir nuestro proyecto de academia y ludoteca.
 - Compartiremos vía WhatsApp la imagen del cartel publicitario y la breve reseña, solicitando su difusión en grupos y allegados para una posible distribución de nuestra imagen rápida, sencilla y barata.
- Cuña de radio: grabaremos un espacio publicitario para la radio local, la cual será emitida en las emisoras locales y alrededores siendo así escuchada en la ciudad y pueblos de alrededor con la intención que ya escuchen hablar de nosotros.
- Publipan: se basa en aprovechar la bolsa de papel en la que habitualmente las panaderías entregan un producto tan básico como el pan como nuevo medio para que los anunciantes plasmen su publicidad, con la garantía de que es una publicidad que se da en mano, que llega diariamente a las casas, tras haber hecho su presencia por las calles. Consideramos que es de los formatos publicitarios mas directas que podemos tener y a su vez de los más baratos. Además, El reparto de la publicidad es 100% efectivo: no se tira ni una unidad a la basura, ya que los panaderos obtienen un importante ahorro al obtener gratis el soporte para entregar las barras de pan.
- Boca a boca: para nosotros será el marketing más efectivo y con un coste cero, ya que madres y padres que hayan visto la publicidad por cualquiera de los métodos anteriormente citados pueden comentarlo con iguales y amistades y puede provocar una mayor llegada a nuestro público objetivo. Este método de publicidad y marketing puede que nos reporte un mayor beneficio con el paso del tiempo (o no) ya que, si nuestro esfuerzo y trabajo se ve bien visto a través de resultados para nuestros alumnos, esto

conllevará a una gran satisfacción de nuestros clientes y ayudará a que el boca a boca sea mayor y con un efecto más positivo. Al igual que nos puede reportar mayores beneficios, una mala puesta en práctica de nuestros métodos con sus correspondientes malos resultados podría provocar una disminución del número de alumnos y ello conllevaría a una disminución en nuestros ingresos.

6.3. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

A continuación, vamos a comparar varias características generales que tendremos muy en cuenta a la hora de poder competir con el resto de las empresas dentro de nuestro sector. Para esto, analizaremos los aspectos que creemos como fundamentales para nuestra propuesta de valor y las cuáles serán las más importantes para tener un negocio exitoso.

Los aspectos clave serán:

-Precio: intentaremos ofrecer el mismo valor o más que la competencia por un precio algo menor y así captar a clientes que puedan llegar a ser sensibles al precio o que lo vean como un aspecto importante a la hora de elegirnos. Debemos de tener en cuenta que es un negocio en el cual se paga por horas, por lo que un pequeño cambio en el precio por hora puede llegar a ser un cambio significativo de ahorro a largo plazo por lo que, si conseguimos ofrecerles el mismo valor que la competencia a un precio menor, la percepción que tendrán sobre nosotros será muy positiva.

-Experiencia: aspectos como la experiencia la tomamos como fundamental y necesaria. Teniendo en nuestra plantilla a personal con experiencia daremos imagen de garantía y profesionalidad. Daremos seguridad a nuestros alumnos para poder conseguir el objetivo que busquen cuando piensan en nosotros como su academia para impartirles clases.

-Novedad: un factor clave en nuestro proyecto ya que no solo es necesaria la experiencia. Con el paso del tiempo se van descubriendo o innovando nuevas metodologías de aprendizaje o enseñanza que pueden mejorar las que usualmente se utilizan. Esto puede atraer a gente joven que busque nuevos métodos de aprendizaje con los cuales encontrar interés en un mayor conocimiento en los idiomas.

-Calidad: este es el último de los factores que vemos como fundamental para un exitoso negocio. Hay que tener en cuenta que vamos a tener un precio algo más bajo que la competencia, pero no por ello deberemos ofrecer un peor servicio. Si conseguimos no rendir por debajo de nuestros competidores conseguiremos crear una gran imagen positiva ante nuestros clientes, lo que puede ayudar a nuestra idea del marketing antes mencionado, el “boca a boca”, que a la larga será el más eficaz y rentable para nuestro negocio.

El negocio, además de los aspectos fundamentales, debe tener en cuenta muchos datos de la competencia como alumnos que tienen, servicios que ofrecen, etc....Es por ello por lo que hemos analizado a la competencia contactando con ellos para obtener ciertos datos y que amablemente nos los han facilitado. Esta información ha sido recabada gracias a conocidos y gente que acude a estas academias y también de gente que trabaja en ellas. Vamos a resumir los datos que creemos que nos serán relevantes para nuestro análisis completo sobre este proyecto en una tabla. Cabe mencionar que las academias que se han prestado a facilitarnos todos estos datos han solicitado no poner ningún dato suyo en el trabajo, por lo que las nombraremos como “Academia 1”, “Academia 2” y “Academia 3”.

	Academia 1	Academia 2	Academia 3
N.º Alumnos	250 alumnos (superando 300 depende de épocas)	380 alumnos	300 alumnos
Precio por hora	10€/12€ por hora según nivel	9€/14€/18€/20€ por hora según grupo y nivel	14€ por hora
Edades	A partir de 4 años	A partir de los 3 años	Desde los 6 años
N.º de aulas en la academia	3	6	3
Alumnos por clase	6-7	Máximo 10 alumnos	Máximo 15 alumnos por curso y clase
Días a la semana de clase	2 o 3 según objetivos de los alumnos	2/ 3/ 4/ 5 dependiendo del nivel	2 o 3 dependiendo del nivel
Servicios adicionales	Ninguno	Múltiples idiomas para poder aprender y viajes lingüísticos	Informática, fotografía, informática, ludoteca infantil

Estos son los datos más importantes que creemos que tenemos que tener en cuenta a la hora de compararnos con nuestros rivales. Como podemos apreciar, cada academia tiene sus puntos fuertes y sus puntos débiles. Vamos a comentarlos brevemente:

- La academia 1 es la que cuenta con menos alumnos, aunque en épocas del año se iguala a la academia 3, vemos que es la más barata ya que tiene dos precios según el nivel de las clases de inglés. Como gran hándicap que tiene esta academia es que no ofrece ningún otro servicio adicional más que las clases de inglés.
- La academia 2 es la más grande de las cuales hemos podido obtener información. También es la que más antigüedad tiene frente a sus competidores y la más conocida. Como vemos, su negocio se centra completamente en la enseñanza de diferentes idiomas. Su principal actividad va dedicada a la docencia de inglés, en la cual será nuestra mayor competidora. Esta academia es la más cara, vemos un gran abanico de precios y de días que se da clase a cada grupo y es que tiene gran diversidad de niveles para enseñar.
- La academia 3 es una academia a la que llamamos “multiusos” porque nos encontramos con una academia que además de dar clases particulares de inglés, también es un competidor que da clases de apoyo, ludoteca infantil (nuestra idea también contempla tener estos dos servicios a disposición), clases de informática y fotografía...etc.

6.4. POLITICA DE PRECIOS

Creo esencial una buena elección en la política de precios ya que tendrá un gran peso sobre el futuro del proyecto y nos marcará una estrategia de precios a seguir en un futuro. Por eso he decidido que el precio que debemos poner sea un precio igual o inferior al de nuestros rivales.

Los precios que pondremos a la hora de clase serán de 8€ para las clases tanto de inglés a niveles básicos, como las clases de apoyo de cualquier otra asignatura que puedan necesitar los alumnos. Sin embargo, para las clases de inglés enfocadas a un alto nivel de inglés y clases más avanzadas en cuanto al nivel, estableceremos un precio de 10€ a la hora.

Con estos precios nos arriesgamos a que la gente a primera vista pueda tener una pequeña impresión de una menor calidad de servicio por el precio, pero lo que buscamos con esta política de precios, por lo menos los primeros años, será la de atraer a un mayor número de gente gracias a unos precios menores que la competencia.

Tras varios cursos académicos podremos valorar con mayor seguridad la eficacia de esta política de precios. Si gracias a ésta hemos conseguido atraer la atención de numerosos alumnos, habrá funcionado. Y es por ello por lo que si hemos cumplido con los objetivos de nuestros alumnos podremos aumentar los precios o mantenerlos y seguir atrayendo a nuevos alumnos, ya no solo por el precio, si no por la relación calidad-precio que daremos a los clientes.

7. LOCALIZACION, EMPLAZAMIENTO Y REPERCUSION

Tras realizar una búsqueda de los numerosos locales comerciales que se alquilan/venden en Calahorra (ciudad que hemos elegido para montar nuestro negocio) hemos decidido que este es el mejor para iniciar nuestro proyecto:

<https://www.milanuncios.com/alquiler-de-locales-comerciales-en-calahorra-la rioja/local-en-calahorra-253619421.htm>

Lo mejor para iniciar el proyecto será comenzar con el alquiler del local. De este modo, en caso de ser un fracaso, la pérdida será mucho menor que si decidiésemos comprar el local de primeras.

Nos encontramos con un local que, a nuestro parecer, es el más adecuado en cuanto a varias características, pero tenemos un gran inconveniente: necesita una gran reforma, ya que es un local que está en bruto (es decir, que nunca ha tenido ningún uso). A continuación, tenemos unas fotos del local facilitadas por el propietario:



Como podemos observar, la elección de este local tiene un gran hándicap y es que tenemos que realizar una gran reforma para la puesta a punto de nuestra academia, pero a su vez lo vemos como una oportunidad perfecta para acondicionarlo a nuestro gusto.

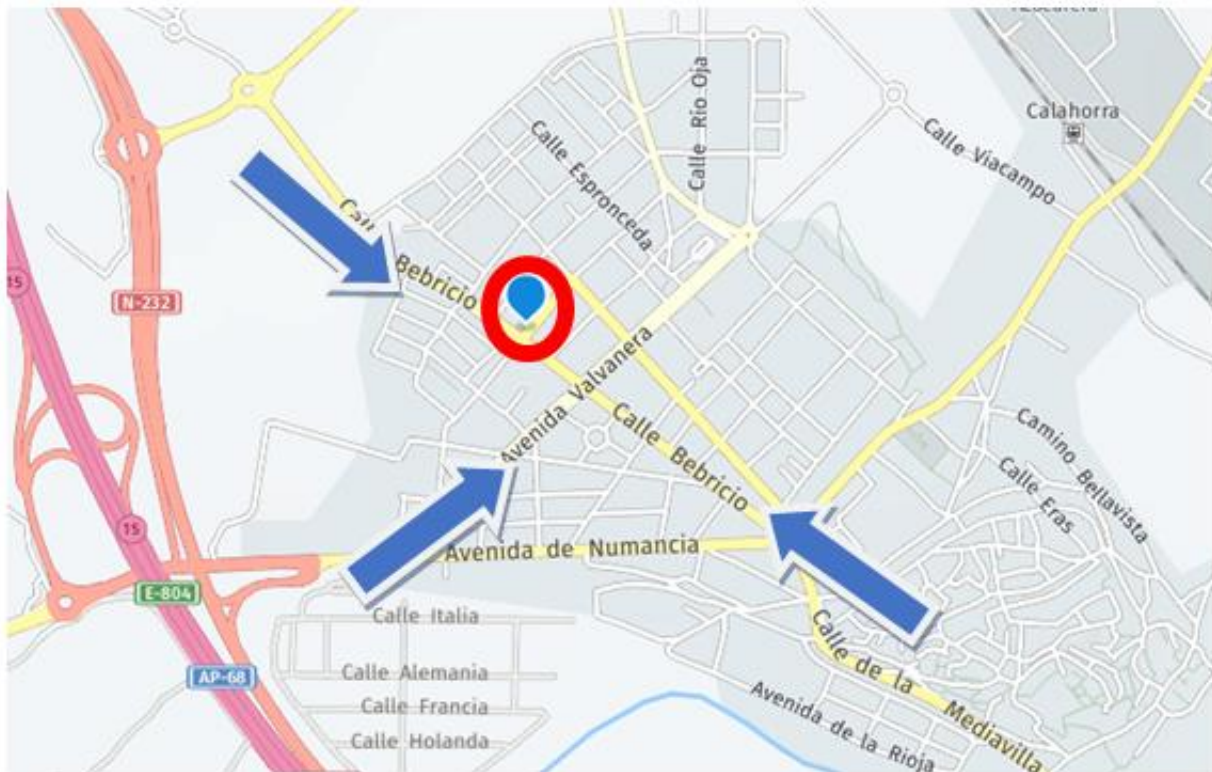
Es un local comercial de con muchos metros cuadrados, que a priori pueden ser demasiados, pero como no lo vamos a utilizar solo como academia y vamos a darle distintos usos, nos vendrá bien.

Tras ver el aspecto más destacado negativamente, vamos a ver los motivos por los cuales hemos decidido elegir este local.

En primer lugar, es el mismo motivo por el que es una desventaja. Nos encontramos con un local amplio, el cual se puede diseñar completamente a nuestra entera disposición. Esto provocará que todo el local acabe siendo a nuestro gusto y podamos estructurarlo a nuestro

antojo.

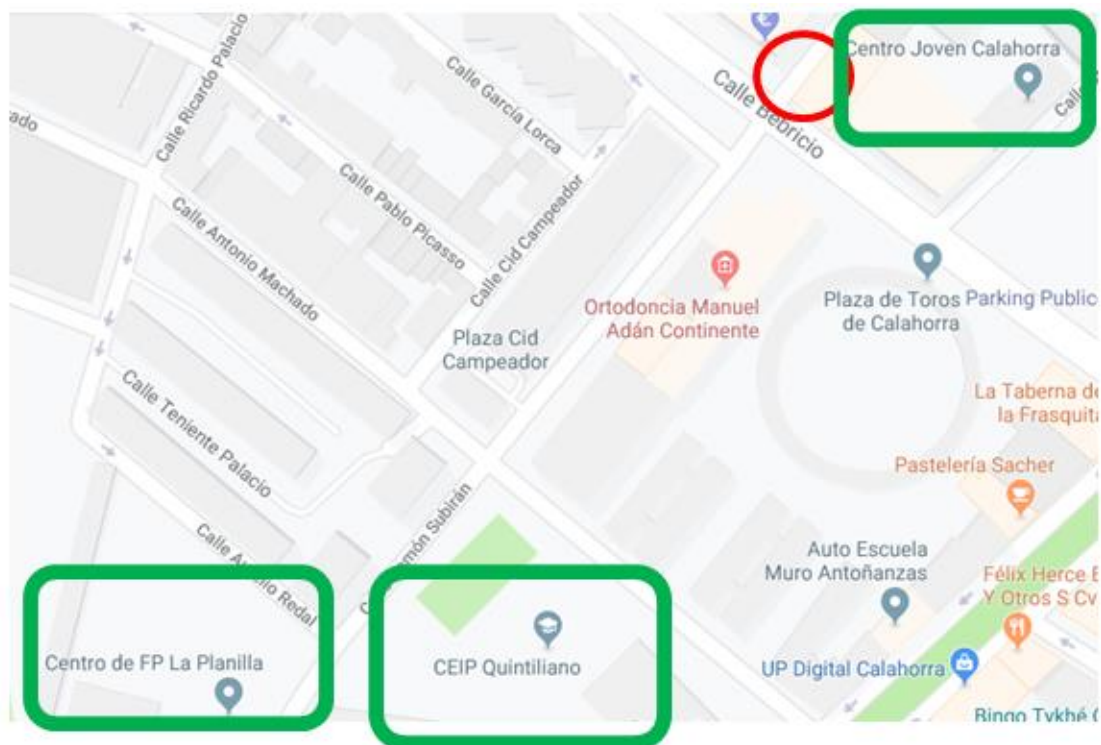
A continuación, otro aspecto que vemos importante es su ubicación por numerosos aspectos. Tiene una gran facilidad de accesibilidad como vemos en la siguiente imagen:



En primera instancia, como podemos ver en rojo, es la ubicación de nuestra academia y tiene un fácil acceso para los posibles alumnos que puedan venir de los pueblos vecinos ya que no solo los adultos pueden venir, si no que en Calahorra hay alumnos de pueblos cercanos tanto riojanos como navarro como pueden ser: Autol, Pradejón, San Adrián, Azagra, Andosilla...

Como podemos observar, en las flechas azules, marcan las entradas principales a Calahorra que coinciden con las calles más relevantes de la ciudad y vemos que son calles principales que tienen un fácil y rápido acceso dirección a nuestra academia.

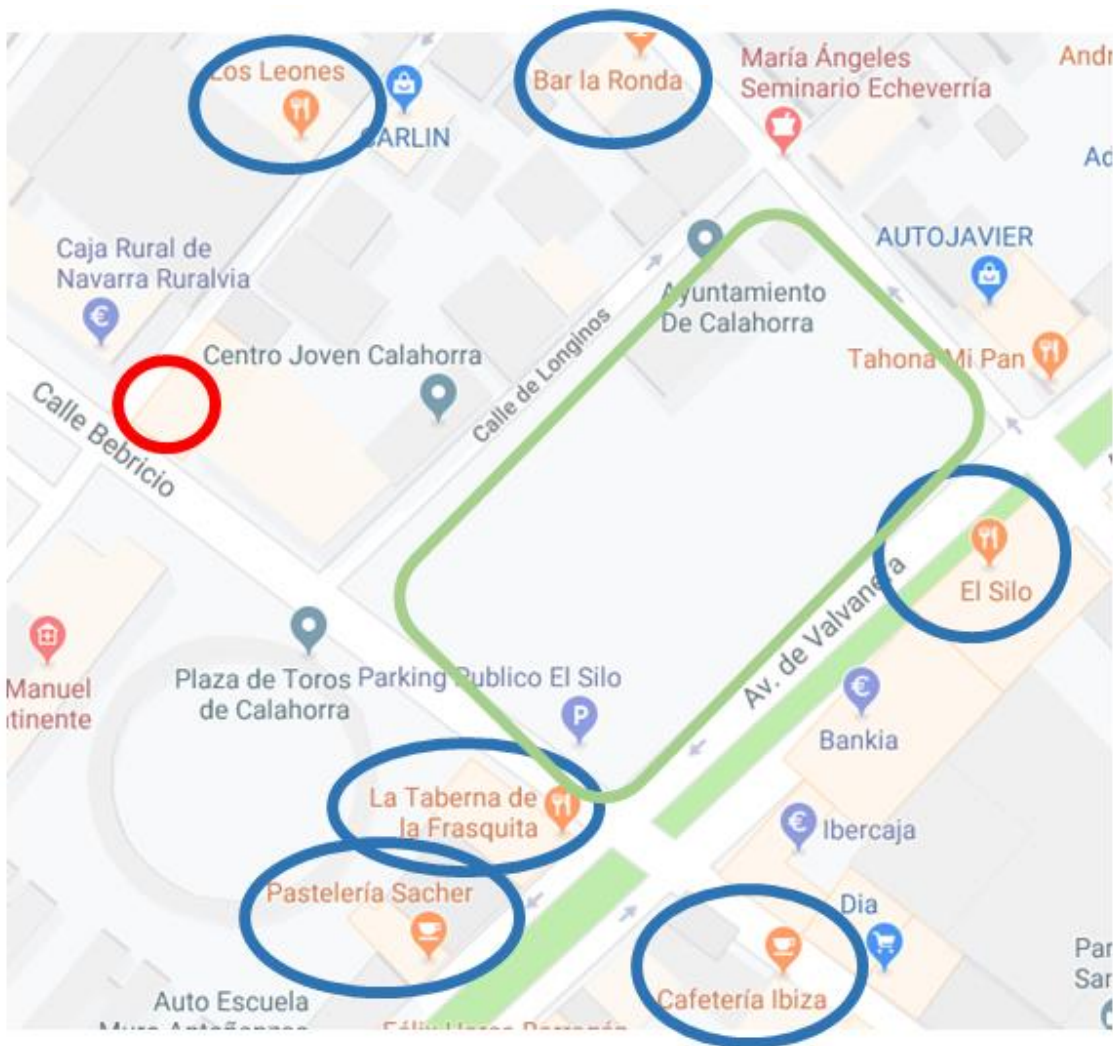
No solo lo elegimos por la fácil accesibilidad desde fuera de la ciudad, también hay que ver dentro de la propia ciudad que es donde va a estar nuestro núcleo de alumnos. A continuación, pasamos a detallar las características mas destacas a tener en cuenta:



Nuevamente, en rojo esta nuestra academia, y en verde tenemos el Centro Joven de Calahorra, el cual está muy transitado por jóvenes entre 8 y 16 años todos los días ya que disponen de numerosas actividades.

En la parte inferior de la imagen vemos donde se encuentran dos centros académicos: Centro FP La Planilla y CEIP Quintiliano. Son dos centros claramente que entran en nuestro público objetivo, ya que nos encontramos con un colegio publico con mas de 450 alumnos de edades comprendidas entre 4 y 12 años y un centro de FP que cuenta con más de 150 alumnos mayores de 16 años que se están formando profesionalmente y pueden estar interesados en nuestros servicios, tanto en inglés como apoyo a otras asignaturas. Otro dato que nos gusta del Centro FP La Planilla es la iniciativa que ha tenido desde el curso 2016-2017 en ofrecer un grado Bilingüe, lo que puede provocar una mayor necesidad del idioma.

Otra característica a tener en cuenta será la facilidad de acceso a la academia y las numerosas cafeterías/restaurantes que hay cerca de la academia, por la posible necesidad que puedan tener los alumnos de tener que esperar a ciertas horas para coger transporte público o el simple hecho de tener que comer o cenar por quedarse a nuestras clases. A continuación, lo veremos mejor y más detalladamente en la siguiente imagen:



Como se aprecia en la imagen (en rojo la academia), hay numerosas cafeterías y restaurantes cerca de la academia (marcadas en azul) y en todas nos encontramos a menos de 2 minutos andando, lo que es una ventaja en cuanto a acceso se refiere.

Por último, marcado en verde, se encuentra el aparcamiento público “El Silo” que es gratuito y cuenta con unas 250 plazas de aparcamiento. Hay que tener en cuenta que el local donde va a estar la academia está en un sitio céntrico de la ciudad y se encuentra a 5 o 10 minutos como máximo de cualquier parte de la ciudad, pero si fuese necesario a los alumnos (o sus padres y madres) utilizar el coche para acudir a las clases, tenemos la ventaja de la facilidad para encontrar aparcamiento cerca de la academia y no provocar una aglomeración de coches en la vía pública cerca de la academia que pueda provocar algún accidente, que por leve que sea, mejor evitarlo.

8. AREA JURIDICO-FISCAL

Para poder llevar a cabo este proyecto será necesario un local acondicionado y un personal que ya hemos comentado las características anteriormente. Pero más allá de lo que necesitaremos, tendremos que tener contratos, permisos y licencias que explicaremos a continuación.

También tenemos que estudiar la forma jurídica más adecuada para la formalización de la empresa ya que una elección incorrecta de la sociedad va a repercutir en nuestros pagos fiscales, deducciones y formalización de trámites ocasionando así unos costes innecesarios.

En este apartado del proyecto nos centraremos en describir la forma jurídica elegida y describir aquellas obligaciones laborales y fiscales que deberemos de acometer en la sociedad previamente elegida para poder comenzar y llevarlo a cabo.

8.1. FORMA JURIDICA

Como forma jurídica a elegir entre la nueva empresa que vamos a formar, hemos decidido que sea una Sociedad Limitada Nueva Empresa.

Como breve descripción de este tipo de sociedad diremos que:

- ❖ El número máximo de socios son 5.
- ❖ La responsabilidad que asumirá cada uno de los socios será limitado al capital aportado.
- ❖ El capital inicial con el que iniciar esta nueva empresa está desde 3000€ hasta un máximo de 120000€ (Límites los cuales creo que son suficientes como para poder iniciar y llevar a cabo el proyecto)

Otras características de esta forma jurídica son las siguientes:

- ❖ Es una especialidad de la Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).
- ❖ Su capital social está dividido en participaciones sociales y la responsabilidad frente a terceros está limitada al capital aportado.
- ❖ Órganos sociales sencillos.

Las ventajas que tendrá este tipo de Sociedad Limitada de Nueva Creación serán las siguientes:

- ❖ Rápida constitución: Si elige la tramitación telemática y los estatutos sociales orientativos, en sólo 48 horas el emprendedor podrá tener su empresa constituida.
- ❖ El objeto social es genérico para permitir una mayor flexibilidad en el desarrollo de las actividades empresariales sin necesidad de modificar los estatutos de la sociedad, si bien se da opción a los socios de establecer, además, una actividad singular.

- ❖ El trámite en el Registro Mercantil se hace en menos de 24 horas frente a los tres días hábiles para otros tipos de denominación social.
- ❖ El libro de registro de los socios no es obligatorio.
- ❖ Medidas fiscales para ayudar a superar los primeros años de actividad empresarial.

Este tipo de sociedad limitada se deberá regir por una serie de normativas. Las normativas por las cuales se regirá serán las siguientes:

- **R.D. 682/2003**, por el que se regula el Sistema de Tramitación Telemática.
- **Orden JUS/1445/2003**, por el que se aprueban los Estatutos Orientativos de la Sociedad Limitada Nueva Empresa.
- **Orden ECO/1371/2003**, por la que se regula el procedimiento de asignación del Código ID-CIRCE.
- **Ley 24/2005** de reformas para el impulso de la productividad.
- **Real Decreto Legislativo 1/2010**, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital.
- **Ley 25/2011**, de reforma parcial de la Ley de Sociedades de Capital y de incorporación de la Directiva 2007/36/CE, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de julio, sobre el ejercicio de determinados derechos de los accionistas de sociedades cotizadas.

9. PLAN DE NEGOCIO: AREA ECONOMICO-FINANCIERA

En primer lugar, para poder abrir nuestro negocio, vamos a necesitar la licencia que nos permita ejercer la docencia y poder dar las clases particulares y dar el servicio de ludoteca. A la hora de pedir una licencia de apertura para nuestro negocio deberemos explicar previamente la diferencia entre las posibles licencias que existen.

La licencia de apertura es un **trámite obligatorio** a través del cual se demuestra que un local, una oficina o una nave cumple con la **normativa vigente** en cada municipio para llevar a cabo una determinada actividad comercial.

La licencia de apertura la concede el Ayuntamiento de cada municipio y las exigencias pueden variar de un municipio a otro. Los requisitos que debe cumplir un local para recibir su licencia de apertura se refieren a **aspectos técnicos, medioambientales, higiénicos y urbanísticos**.

Tipos de licencias de apertura

Dependiendo de la actividad que vayas a desarrollar en el local precisarás de un tipo de licencia de apertura u otra. Se diferencian principalmente en la **documentación e informes** a presentar y en el tiempo de respuesta por parte del ayuntamiento para conceder la licencia de apertura y poder poner en marcha la actividad del local.

La normativa que rige las licencias de apertura separa las actividades en dos grupos: actividades inocuas o no clasificadas y actividades nocivas o clasificadas.

- **Las actividades inocuas o no clasificadas** son aquellas que no son susceptibles de generar molestias, que no ponen en riesgo la salubridad ni pueden causar daños en el medio ambiente. Estas actividades inocuas o no clasificadas no son nocivas ni peligrosas ni para las personas ni para el entorno por lo que su licencia de apertura requiere de menos comprobaciones y documentación. La licencia de apertura para las actividades inocuas o no clasificadas es un trámite **más sencillo y rápido**.

- **Las actividades nocivas o clasificadas** son aquellas que en su desarrollo pueden resultar molestas, insalubres o peligrosas tanto para las personas como para el medio ambiente. La licencia de apertura para este tipo de actividades nocivas o clasificadas requiere de un procedimiento más largo y también más costoso. Suele exigir la realización de un **proyecto técnico completo** y su aprobación por parte del Ayuntamiento puede alargarse hasta tres meses.

Como podemos deducir, el tipo de licencia que deberemos pedir será un tipo de licencia para actividades inocuas o no clasificadas ya que no generaremos ninguna molestia ni pondremos en riesgo la salubridad ni el medio ambiente.

Dentro de la pagina del ayuntamiento, tenemos las indicaciones pertinentes para poder pedir la licencia de apertura, nos pedirán una suma de cantidades para que nos la den:

1. Nos encontramos con las licencias de primera utilización u ocupación de edificios e instalaciones: C.1. Por la tramitación y resolución de cada licencia de primera utilización u ocupación de edificios...360,00 euros.
2. Otra Licencias de apertura no sujetas a legislación ambiental: D.1. Licencias apertura en general...120,00 euros
3. Y, por último, licencias de obra de construcción, ampliación, reforma, demolición, movimientos de tierra, corte de arbolado, colocación de carteles y demás actos sometidos a licencia y no especificados en este artículo: A.1. La tasa se calculará aplicando a la base imponible determinada conforme al artículo anterior los siguientes tipos de gravamen: - General 0,70 %

Con estas tres tarifas, obtendremos el total del coste de la licencia de apertura que serán: 480€+ el 0.70% del coste de la obra de la reforma para poder comenzar con el negocio, es por ello por lo que con el presupuesto de la reforma podremos realizar una estimación más exacta del coste final de la licencia.

Cuando debe renovarse una licencia de apertura

La licencia de apertura **no caduca con el tiempo**, pero sí puede hacerlo si se modifican aspectos que conciernen a la actividad o al propio local donde se ejerce ésta.

Así, las situaciones más comunes a la hora de renovar una licencia de apertura son las siguientes:

-Cuando haya modificaciones en el local que afecten a su estructura, superficie total o distribución.

- Cuando haya un cambio en la actividad por la que se obtuvo la licencia de apertura.
- Cuando se traspase la actividad de un local a otro.

Ahora pasamos a describir los costes que nos supondrán la reforma del local para comenzar con la actividad.

Requisitos del local para crear una academia de estudios

La elección del local es un trámite de vital importancia, puesto que deberemos comprobar que se adecua a nuestros objetivos y también a la normativa vigente. Un local excesivamente grande puede representar un gasto innecesario, puesto que la reglamentación antiincendios nos limita la longitud de los recorridos de evacuación.

Para aclarar un poco este concepto, hay que mencionar que el **recorrido de evacuación** es la distancia máxima por recorrer por las personas desde cualquier punto del local hasta la salida del edificio en caso de incendio.

1. Las zonas del local que quedan **fuera de la longitud del recorrido de evacuación** no son aptas para la ocupación del alumnado. Estas zonas solo se pueden utilizar como **almacén o zonas de uso restringido** para personal de mantenimiento.
2. La longitud de los recorridos de evacuación puede variar en función del número de salidas que tenga la academia. Si el local dispone de una salida la longitud del **recorrido de evacuación no puede exceder de 25,00 metros**.
3. Esta longitud **puede aumentarse a 50,00 m** si el local tiene una salida directa a un espacio exterior seguro y la ocupación no excede de 25 personas. Esta última opción en el caso de una academia no tiene mucho sentido puesto que lo que interesa es acoger al máximo número de alumnos posible.
4. Si el **local dispone de 2 salidas** la normativa nos permite aumentar el **recorrido de evacuación hasta 35,00 metros**.

Conociendo estos datos, podemos tener una idea de lo que la norma nos permite en cuanto a superficies para abrir una academia. Se aplican los mismos requisitos para una **academia de idiomas, de formación no reglada** o en general para un recinto en el que se den **clases particulares**. Es por ello, que cumplimos con los requisitos necesarios para poder crear la academia deseada y nos podremos centrar en la reforma del local.

A continuación, tenemos un diseño realizado a través de homestyler para distribuir el local en las distintas salas que vamos a tener en la academia:



Como vemos en este plano, la academia va a estar distribuida con 3 clases para dar clases particulares de inglés, 1 aula para apoyo a otras clases de otras asignaturas que necesiten los alumnos de primaria o secundaria y por último 2 aulas para la ludoteca. Hay que destacar que las 2 aulas para ludoteca serán las utilizadas de normal durante el curso académico, una vez comience el verano o durante periodos vacacionales como pueden ser verano, semana santa o navidad, al verse cesadas las clases particulares, se dispondrá también para la ludoteca del resto de aulas ya que se prevé un gran aumento significativo de niños que acudirán. Además de las salas ya mencionadas para el transcurso de nuestra actividad, habrá un baño para hombre y otro para mujeres y una pequeña oficina en la que se ubicara el administrador con un pequeño almacén contiguo donde se almacenaran datos relacionados con la actividad y posible material didáctico y de otro ámbito que pueda ser necesario para llevar a cabo nuestra actividad.

Hemos pedido que nos hagan un presupuesto una empresa de reformas, y nos han especificado los diferentes procesos y trabajos que tendrán que llevar a cabo con sus pertinentes precios. A continuación, lo pasaremos a detallar como nos lo han pasado:

TABIQUERÍA Y TRASDOSADOS

Descripción	Superficie	Precio	Total
Tabiquería	160m2	20€/m2	3.200€
Trasdosados	150m2	13,50€/m2	2.025€

ACABADOS

Descripción	Superficie	Precio	Total
Acabado	276m2	40€/m2	11.040€
Falso techo	276m2	12€/m2	3.312€
Pintura	620m2	2,50€/m2	1.364€
Alicatados	45m2	38€/m2	1.710

CARPINTERÍA (PUERTAS Y VENTANAS)

Descripción	Cantidad	Precio	Total
Tipo Puerta 1	2	200€/ud	400€
Tipo Puerta 2	7	280€/ud	1.960€
Tipo Puerta 3	1	350€/ud	350€
Ventanas tipo 1	10m2	120€/m2	1.200€
Ventanas tipo 2	15m2	50€/m2	750€

INSTALACIÓN DE FONTANERÍA Y SANEAMIENTO

Instalación de fontanería y saneamiento para dos aseos consistentes en uno inodoro y un lavabo en cada uno de ellos:

Instalación para agua fría y caliente y saneamiento = 350 €

Precios sanitarios, lavabos e inodoros = 500 €

Calentador eléctrico de agua = 350 €

INSTALACIÓN ELÉCTRICA Y TELECOMUNICACIONES

La instalación eléctrica consta de cuadro general con 5 líneas (luz, enchufes, aire acondicionado, auxiliar 1, auxiliar 2) con sus correspondientes protecciones, con cable multifilar ignífugo y tubo corrugado negro protegido.

Los puntos de luz en cada una de las estancias serán de downlight, mecanismos de interruptores y enchufes de gama media. Incluidas tomas de teléfono y televisión en cada una de las estancias.

Total, instalación eléctrica y telecomunicaciones = 3.600 euros

Instalación de ventilación, conductos de aluminio, rejillas, extractor de aire.

Descripción	Cantidad	Precio	Total
Conductos ventilación	40 metros	12€/metro	360€
Difusores	4	30€/ud	120€
Extractor	1	280€	280€

Instalación de climatización consistente en consolas de techo.

Descripción	Cantidad	Precio	Total
Consolas de techo	4 metros	600€/ud	2400€

INSTALACIONES CONTRA INCENDIOS

Descripción	Cantidad	Precio	Total
Luces de emergencia	6	50€/ud	300€
Extintores	2	60€/ud	120€
Carteles indicativos	3	5€/ud	15€

En total, el coste de la reforma para el acondicionamiento total del local para el uso de él será el siguiente:

Tabiquería y trasdosados	5.225,00 €
Acabados	17.426,00 €
Carpintería (puertas y ventanas)	4.660,00 €
Instalación fontanería y saneamiento	1.200,00 €
Instalación eléctrica y telecomunicaciones	3.600,00 €
Instalación ventilación	760,00 €
Instalación climatización	2.400,00 €
Instalaciones contra incendios	435,00 €
Coste TOTAL	35.706,00 €

Esto nos hace posible y nos permite calcular el coste total de la reforma y el coste de la licencia de apertura del negocio, por lo que los gastos hasta el momento serían los siguientes:

Coste Licencia de apertura: $360+120+0,70\% \times 35706 = 730€$

Coste Reforma: 35706€

A continuación, seguiremos con los diferentes desembolsos que tendremos que hacer para la puesta a punto del local. Ahora, teniendo ya una vez finalizado el presupuesto de la reforma, pasaremos a la búsqueda de mobiliario tanto de oficina como de aulas para el negocio. Creemos que la página aulamobel.com puede ser un buen proveedor para el mobiliario necesario de la academia debido a que es una empresa especializada en mobiliario para este sector y es en la cual nos fijaremos para realizar las estimaciones del coste del mobiliario. Una vez estimados los costes, podría darse la situación de encontrar mejores ofertas y que el coste total del mobiliario se viese disminuido, pero de momento y a priori, este será nuestro proveedor del mobiliario. Los muebles que necesitaremos serán los siguientes:

-6 mesas grandes para impartir las clases particulares, tanto de inglés como de apoyo

Cantidad: 6 “Mesa para aula Delta” (85€/ud) → **Coste mesas clases particulares: 510€**

-10 mesas para aulas infantiles para el servicio de ludoteca

Cantidad 10: “Mesa colaborativa Arrow” (65€/ud) → **Coste Mesas ludoteca: 650€**

-7 armarios para guardar la posible documentación necesaria tanto del negocio como de unidades didácticas y apuntes de las puedan ser necesarias para los profesores de las clases particulares y por la necesidad de los monitores para almacenar y organizar las actividades de la ludoteca.

Cantidad: 4 “Armario estantería 740” (160€/ud)

2 “Armario casillero gavetero 740-7” (260€/ud)

1 “Armario metálico Basic Meb” (195€/ud)

Coste total armarios: 1355€

-1 ordenador de sobremesa para el contable de la sociedad para que pueda trabajar en la oficina

que habrá en una de las salas que se construirán.

Cantidad: 1 “Ordenador Asus” (500€/ud)→ **Coste ordenador: 500€**

-2 pantallas interactivas para las dos clases de ludoteca para posibles actividades dinámicas que organicen los monitores y de esta forma tener alternativas para el entrenamiento de los niños y niñas que acudan a la ludoteca.

Cantidad: 2 “Pizarra digital interactiva IRN82” (480€/ud)→ **Coste pantallas: 960€**

-4 pizarras blancas, una para cada aula de clases particulares, las cuales serán necesarias para poder ejercer las clases particulares

Cantidad 4: “Pizarra vitrificada blanca 720” (150€/ud)→ **Coste pizarras: 600€**

-2 sofás para la entrada para que los alumnos tanto de clases particulares como de ludoteca puedan esperar tanto para entrar a la impartición de las clases como para esperar a la salida de estas hasta que vengan los respectivos padres o encargados de recoger a los posibles niños que fuese necesario.

Cantidad: 2 “Sofá para oficina Flor2” (460€/ud)→ **Coste Sofás: 920€**

-1 proyector laser, el cual podrá ser utilizado tanto en la ludoteca como en las clases particulares si fuese necesario para utilizar una dinámica metodología de educación o cualquier cosa necesaria que podrían necesitar los profesores y monitores de la sociedad.

Cantidad: 1 “Proyector Optoma S340” (310€/ud)→ **Coste proyector: 310€**

-55 sillas, haciendo una estimación, ya que deberemos tener la posibilidad de tener 6-8 sillas en cada aula mas alguna de repuesto por si hiciesen falta ante cualquier imprevisto como juntar mas alumnos en un aula de forma esporádica o puedan romperse o cualquier cosa que requiera mas sillas de lo normal en alguna de las aulas.

Cantidad: 50 “Silla colectividad 40” (20€/ud)

5 “Silla de oficina 201” (40€/ud)

Coste total sillas→1200€

Además de todo lo anteriormente citado, necesitaremos multitud de rotuladores para poder escribir en las pizarras, y material didáctico y para manualidades que sean necesarios para la ludoteca y clases particulares, que hemos valorado en unos **150€**

Resumiendo, brevemente en un cuadro-resumen el coste del aprovisionamiento del mobiliario, obtenemos los siguientes resultados:

Descripcion articulos	Cantidad	Precio Unit.	Precio total
Mesas clases particulares	6	85,00 €	510,00 €
Mesas aulas infantiles	10	65,00 €	650,00 €
Armario tipo 1	4	160,00 €	640,00 €
Armario tipo 2	2	260,00 €	520,00 €
Armario tipo 3	1	195,00 €	195,00 €
Ordenador oficina	1	500,00 €	500,00 €
Pantallas interactivas	2	480,00 €	960,00 €
Pizarras clases	4	150,00 €	600,00 €
Sofas hall	2	460,00 €	920,00 €
Proyector	1	310,00 €	310,00 €
Sillas alumnos	50	20,00 €	1.000,00 €
Sillas profesores	5	40,00 €	200,00 €
Material adicional	1	150,00 €	150,00 €
TOTAL			7.155,00 €

Es por ello, que estimamos que el coste para el mobiliario del local será de **7155€**. Es por ello por lo que por ahora llevamos los siguientes gastos contabilizamos para el comiendo de la actividad:

Coste de licencia de apertura: 730€

Coste de la reforma del local: 35706€

Coste del material necesario para el comienzo de la actividad: 7155€

Además de los gastos ya citados anteriormente, nos enfrentaremos a unos gastos de publicidad, que como hemos dicho en el apartado de marketing, nuestra publicidad va a estar basada en una pegada masiva de carteles publicitarios por la ciudad, una cuña de radio, una nueva forma de publicidad llamada “publipan” y publicidad a través de las redes sociales.

Hemos hablado con las emisoras locales para obtener información sobre el coste de la publicidad y hemos obtenido la siguiente información:

Programa	Combinación de 3 Emisoras	Horario en rotacion duracion 20 "
Onda Cero Rioja Baja	2 cuñas al día en cada emisora	150
Europa Fm Rioja Baja	3 cuñas al día en cada emisora	200
Melodia Fm Rioja Baja	4 cuñas al día en cada emisora	250

Son precios mensuales, por lo que decidiremos el anuncio de 3 cuñas al día en cada emisora que nos supondrá un coste de 200€ al mes. Tendremos el anuncio 9 meses al año, ya que desde Mayo (que acaba el curso escolar tanto para las escuelas e institutos como para los certificados de idioma que también nos pueden traer alumnos) hasta Agosto que no hay curso académico y aquí empezaremos de nuevo a retransmitirlo para que nos tengan en cuenta desde un mes antes del

curso académico.

El anuncio de radio nos supondrá el mayor gasto en publicidad de los distintos métodos que utilizaremos ya que la publicidad en las redes sociales, pegada de carteles masiva y publipán nos resultan mucho más baratas. En global, tendremos unos **costes de publicidad anuales de 3000€**.

Por último, como gasto de suministros y alquileres que podremos llegar a tener, hemos realizado una estimación de unos **1600€ anuales en suministros**, ya que durante el verano nuestra actividad se verá muy reducida, y durante el curso académico la academia solo estará abierta por las tardes. El dueño del local, como vamos a establecer una relación contractual de 5 años, ampliables hasta los 10 y vamos a realizar una fuerte inversión en su local para reformarlo, hemos pactado un precio de 750€/mes, lo que conlleva a unos gastos anuales de **9000€ al año de alquiler**, también tendremos que pagar en el año 0 de estudio dos meses de alquiler para poder empezar con toda la reforma para poder estar disponibles en el año 1 para la actividad.

Por último, nos quedaría tener en cuenta la amortización necesaria para el mobiliario que compramos al comienzo de la actividad. Como hay una pequeña parte del presupuesto que va dedicada a compra de materiales para la actividad, no las incluiremos en las amortizaciones. Es por ello por lo que hemos decidido que la cantidad a amortizar del mobiliario de la academia serán 7000€. Para poder establecer bien las cuotas de amortización, será importante separar el tipo de activo que serán, necesitaremos separar entre los mobiliarios como puedan ser mesas, armarios, pizarras, etc. y los activos que sean de índole informático o con otra connotación para la administración pública como son los equipos informáticos (ordenadores, pantallas y proyector). Es por ello, que con la separación que realizamos tendremos por una parte 5230€ asignados al mobiliario y 1770€ asignados a los equipos informáticos.

Según la administración pública, los años y los porcentajes que nos permiten atribuir a los distintos grupos son distintos por lo que seguiremos el siguiente sistema de amortización lineal en cada uno de los dos grupos: Para el mobiliario y enseres que es como lo denomina la agencia tributaria, aplicaremos un 10% anual que es lo máximo que nos permite mientras que para los equipos electrónicos como serán ordenadores, pantallas y el proyector, les aplicaremos una amortización lineal del 20% anual, que también es el máximo coeficiente lineal que nos permiten.

Al final del año 5, se acaba el estudio por lo que tendremos en cuenta la venta tanto del mobiliario como de los equipos informáticos por su valor neto contable si tuviesen.

Hasta ahora los gastos que tenemos son:

Coste de licencia de apertura: 730€

Coste de la reforma del local: 35706€

Coste del material necesario para el comienzo de la actividad: 7155€

Coste de publicidad anuales: 3000€

Gastos de suministros anuales: 1600€

Coste alquiler anual: 9000€

Gastos de amortización anual: 877€/año

Por último, necesitaremos realizar una estimación del personal que necesitaremos para el funcionamiento de la academia, pero que, para poder realizarla mas detalladamente, primero realizaremos una estimación del numero de alumnos que podremos tener en la academia y es por ello por lo que con eso podremos organizarnos para el personal que nos sea necesario.

9.1 FINANCIACION

Por último, tenemos que estudiar la manera en cómo vamos a financiar para poder sacar adelante el negocio.

Vamos a dividir en 3 partes la forma de financiación: subvenciones, aportes de capital propio y préstamo bancario:

SUBVENCIONES

En primer lugar, acudiremos a la Agencia de Desarrollo de La Rioja (ADER) para poder encontrar subvenciones de las que podamos beneficiarnos.

En primer lugar, podemos observar que tenemos derecho a tres tipos de subvención gracias a tratarse de una actividad encuadrada en una de las beneficiarias de estos tipos de subvenciones: Educación. Estas tres subvenciones a las que tenemos derecho consistirán en una subvención por gastos de constitución de la empresa creada limitado a 250€ para empresarios individuales y 500€ para resto de sociedades por lo que aquí tendremos 500€ de subvención (ya que como hemos visto antes estos gastos son superiores a este importe). También tendremos una subvención gracias al programa de inversión en activos fijos nuevos, encontrándose aquí los gastos por la reforma del local e inmueble para la adecuación fiscal del local incluyéndose también el mobiliario que necesitemos para ello. Para terminar con las subvenciones nos encontramos con una ultima ayuda a las nuevas tecnológicas de la información y las telecomunicaciones, es por ello, que aquí estaremos subvencionados por los ordenadores y proyectores que adquiriremos para las aulas.

Resumiendo, las subvenciones, nos encontraremos con una primera de 500€ y otras dos con un importe del 35% sobre los gastos e inversiones que realizaremos sobre los hechos subvencionables.

Por lo que las subvenciones serian:

-Subvención por gastos de constitución de la empresa→500€

-Subvención por inversión en activos fijos nuevos→ 35% de (35706€ reforma + 5230€ mobiliario) →14325€

-Subvención por nuevas tecnologías de la información y telecomunicaciones → 35% de 1770€ →620€

TOTAL: 500+14325+620=15445€

En segundo lugar, el administrador de la academia aportara una cuantía total de 12.000€, persona la cual va a ser quien tenga en su poder la toma de decisiones.

Por último, se pedirá un préstamo profesional 1|2|3 que nos ofrece el banco Santander, que tras realizar búsquedas y analizar las diferentes opciones entre los distintos bancos, hemos creído que lo mejor será recibir un préstamo de 40.000€ para poder comenzar con el desarrollo de la empresa.

Con el total de estas aportaciones tendremos un capital inicial de 67445€, capital el cual entra perfectamente entre los límites de nuestra sociedad ya que recordemos que era un mínimo de 3000€ y un máximo de 120000€.

El préstamo, debido a que el estudio del proyecto es a 5 años y después no se sabe si continuaremos con la actividad, estará establecido a un tiempo total de 5 años a un tipo de interés del 5% anual. A continuación, resumiremos brevemente en un cuadro resumen el flujo de caja de la deuda:

Deuda	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Principal Deuda	40.000,00 €	32.000,00 €	24.000,00 €	16.000,00 €	8.000,00 €	- €
Devolución		8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €
intereses		2.000,00 €	1.600,00 €	1.200,00 €	800,00 €	400,00 €
Deuda	40.000,00 €					
Años	5					
Devolucion deuda	8.000,00 €					
Interes anual	5%					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
DEVOLUCIONES DE DEUDA	0	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €	8.000,00 €
+ GASTOS FINANCIEROS	0	2.000,00 €	1.600,00 €	1.200,00 €	800,00 €	400,00 €
FLUJO DE LA DEUDA	0	10.000,00 €	9.600,00 €	9.200,00 €	8.800,00 €	8.400,00 €

Puede ser que el préstamo sea un poco alto teniendo en cuenta las subvenciones que hay y el aporte de capital previo, pero creemos necesario contar con liquidez sobre todo al comienzo del proyecto ya que pueden surgir imprevistos o cualquier altercado y que necesitemos utilizarlo.

Como comentamos al principio del trabajo, vamos a ser una academia, la cual también tiene un servicio de ludoteca en épocas festivas como son: navidad, semana santa y verano, es decir un funcionamiento de unos 4 meses (16 semanas, ya que trabajaremos con semanas). En primer lugar, estimaremos un solo escenario para la ludoteca, ya que no creemos que pueda haber una gran diferencia entre un escenario optimista y otro pesimista ya que estableciendo un mínimo necesario para que se dé el servicio de ludoteca ya tendríamos arreglado el problema de un escenario pesimista. Pero, sin embargo, en el aspecto de la academia vamos a imaginarnos dos tipos de escenarios, por poder realizar dos estimaciones y tener en cuenta que el negocio puede que no vaya como esperamos.

9.2 SECCION LUDOTECA

Como hemos dicho anteriormente, solo vamos a tener un tipo de escenario para las estimaciones de la ludoteca. Los gastos que supone la ludoteca son comunes a la academia ya que pertenecen al mismo local por lo que los resultados finales los veremos más adelante.

El servicio de ludoteca estará enfocado a periodos festivos como son: navidad, semana santa y verano y las estimaciones serán para cada semana de ese periodo ya que nos resultara más fácil tanto de estimar como de hacer los cálculos.

Los **gastos semanales en compra de materiales** creemos convenientes asignar unos **80€**, que serán suficientes para comprar semana a semana materiales para posibles manualidades que crean convenientes los monitores o cualquier cosa necesaria para las actividades. Como la actividad de la ludoteca serán de 16 semanas, **el gasto total de materiales anuales será 1280€**

El seguro de la ludoteca para los niños que acudan a ella tendrá un coste de 200€ cada periodo que se necesite contratar el seguro (es decir, uno en navidad, otro en semana santa y otro en verano) por lo que el **coste fijo total del seguro será de 600€/año** y además de esto el coste será de 2€ por niño asegurado.

En cuanto al sueldo de los monitores contratados, tendrán un sueldo de 12€/hora, lo que significaría un total de 270€ a la semana por cada monitor contratado ya que el horario de la ludoteca será de las 09:00 a las 13:30 horas, es decir, 22 horas semanales. El numero de monitores a contratar ira en función a la cantidad de niños y niñas que acudan a la ludoteca.

El precio para la ludoteca será de 30€ semanales por niño que quiera acudir a la ludoteca. Creemos que, en nuestras estimaciones, tanto en navidad como semana santa que tiene dos semanas cada periodo festivo, tendremos un menor volumen de niños ya que serán nuestros primeros servicios de ludoteca y en cambio, en verano, aumentara semanalmente los niños que acudirán. Un dato importante es que tenemos un gran volumen de capacidad ya que tenemos hasta 6 salas en la academia las cuales pueden ser utilizadas, aunque hay que recordar que principalmente tenemos 2 aulas dedicadas exclusivamente para este servicio.

El periodo de navidad y semana santa como ya hemos dicho tendrá 2 semanas de servicio de ludoteca en cada periodo, mientras que, en verano, el servicio estará enfocado a julio, agosto y septiembre (12 semanas en total). Durante el verano, creemos que durante julio y hasta mitades de agosto el crecimiento del numero de niños que la ludoteca ira progresivamente, y a partir de mitad de agosto, comenzara a disminuir este numero de alumnos llegando a ser un numero muy bajo durante septiembre.

Pasamos a realizar un cuadro con los diferentes gastos e ingresos en función de las estimaciones que creemos que irán acorde a la posible demanda de la ludoteca.

ESTIMACIONES	Alumnos estimados	Coste variable del seguro (2€/alumno)	Ingreso por alumnos (30€/alumno)
Semana 1 Navidad	30	60,00 €	900,00 €
Semana 2 Navidad	30	60,00 €	900,00 €
Semana 1 Semana Santa	20	40,00 €	600,00 €
Semana 2 Semana Santa	20	40,00 €	600,00 €
Semana 1 Julio	40	80,00 €	1.200,00 €
Semana 2 Julio	50	100,00 €	1.500,00 €
Semana 3 Julio	60	120,00 €	1.800,00 €
Semana 4 Julio	70	140,00 €	2.100,00 €
Semana 1 Agosto	80	160,00 €	2.400,00 €
Semana 2 Agosto	80	160,00 €	2.400,00 €
Semana 3 Agosto	60	120,00 €	1.800,00 €
Semana 4 Agosto	50	100,00 €	1.500,00 €
Semana 1 Septiembre	40	80,00 €	1.200,00 €
Semana 2 Septiembre	40	80,00 €	1.200,00 €
Semana 3 Septiembre	20	40,00 €	600,00 €
Semana 4 Septiembre	20	40,00 €	600,00 €
TOTALES		1.420,00 €	21.300,00 €

ESTIMACIONES	Nº Monitores	Sueldo en monitores (270/monitor)
Semana 1 Navidad	2	540,00 €
Semana 2 Navidad	2	540,00 €
Semana 1 Semana Santa	2	540,00 €
Semana 2 Semana Santa	2	540,00 €
Semana 1 Julio	3	810,00 €
Semana 2 Julio	3	810,00 €
Semana 3 Julio	4	1.080,00 €
Semana 4 Julio	4	1.080,00 €
Semana 1 Agosto	5	1.350,00 €
Semana 2 Agosto	5	1.350,00 €
Semana 3 Agosto	4	1.080,00 €
Semana 4 Agosto	4	1.080,00 €
Semana 1 Septiembre	3	810,00 €
Semana 2 Septiembre	3	810,00 €
Semana 3 Septiembre	2	540,00 €
Semana 4 Septiembre	2	540,00 €
TOTALES		13.500,00 €

Como podemos observar rápidamente, los ingresos que nos proporcionara la ludoteca serán mayores que los gastos totales por lo que nos reportara beneficio al negocio en global.

La ludoteca, es un negocio bastante normalizado el cual no hay grandes diferencias entre los distintos años y vamos a analizar un periodo a corto plazo (5 años) por lo que vamos a contar con estos ingresos para todos los años en los que realizamos el estudio del proyecto. También realizaremos solo un escenario para esta parte de nuestro negocio debido a que al no ser nuestra actividad principal, solo una complementaria y son durante una pequeña parte del año, el numero de alumnos creemos que no habrá grandes diferencias tanto en un escenario mas pesimista o un optimista.

A continuación, vamos con nuestra principal actividad y la mas importante para nuestro negocio

la academia de clases particulares.

9.3. SECCION ACADEMIA

9.3.1. ESCENSARIO OPTIMISTA

En primer lugar, nos imaginaremos un escenario mas optimista respecto al otro, es decir un mayor numero de alumnos a lo largo del curso. Para este escenario optimista nuestra estimación será la siguiente:

-120 alumnos de clases particulares de inglés, que darán clases dos días a la semana

-40 alumnos de clases particulares de inglés, con un mayor nivel, los cuales van a ir enfocados a la obtención de un título de ingles en la escuela oficial de idiomas

-30 alumnos de clases particulares de otras asignaturas que no son nuestra principal, el inglés, y estos alumnos acudirán una vez por semana para las clases de repaso.

Teniendo en cuenta que nuestro periodo de impartir clases particulares consta de 9 meses (desde Octubre hasta Junio) y que cada clase particular (por el momento) tendrá un precio de 8€ igual para los distintos tipos de alumnos que tendremos en academia, obtendremos los siguientes ingresos:

Alumnos	Cantidad	Horas semanales	Precio por hora	Horas mensuales	Pago mensual	Pago anual
Clases de ingles	120	2	8,00 €	8	64,00 €	69.120,00 €
Clases de ingles avanzadas	40	3		12	96,00 €	34.560,00 €
Clases de apoyo	30	1		4	32,00 €	8.640,00 €
					TOTAL	112.320,00 €

Los grupos de clase particular de inglés estarán constituidos por grupos de alumnos de 8 en 8, por lo que obtendremos 15 grupos de este tipo, lo que supondría 30 horas semanales dedicadas a este grupo de alumnos.

Los alumnos de ingles que vayan a grupos avanzados estarán divididos en grupos de 6-7 personas ya que reduciendo el numero de alumnos, se aumentara en la eficiencia y eficacia, necesaria en estos niveles. Obtendremos 7 grupos, que nos supondrán un total de 21 horas semanales necesarias para tener capacidad suficiente para estos alumnos.

Por último, las clases de apoyo de otras materias, hemos estimado un bajo numero de alumnos, y es que este tipo de clases estarán constituidas por pocos alumnos, llegando a ser incluso clases individuales a petición de los alumnos. Estimamos convenientes tener unas 15 horas necesarias para estas clases.

Con estas estimaciones, necesitaremos tener en contrato a 3 profesores para poder ocuparnos de todos los grupos y alumnos. Dos de estos 3 profesores tendrán contrato a jornada completa (los dos profesores ya mencionados anteriormente con gran experiencia) y un tercer profesor con contrato de auxiliar de docencia. Además de estos contratos, tendremos el sueldo del administrador a jornada completa.

Estos **salarios**, nos supondrán unos gastos **anuales de 56000€**, según la tabla salarial del convenio colectivo de enseñanza y formación no reglada.

Creemos que este primer año, al haber sido optimistas no habrá un gran cambio respecto a los alumnos del primer año, pero creemos que, tras los dos primeros años, ya hemos tenido tiempo suficiente para darnos a conocer en la zona y para haber demostrado resultados. Es por ello por lo que creemos que podemos llegar a un crecimiento del 10% anual en los años 3, 4 y 5. Respecto a las clases de apoyo, vemos un mercado con alto potencial de crecimiento y creemos que durante el año 2 creceremos 10 alumnos en este aspecto y durante los años 3,4 y 5 habrá un crecimiento de unos 15 alumnos cada año.

Este crecimiento de alumnos no solo repercutirá en los ingresos que obtendremos, sino que también hará falta personal, y es por ello por lo que necesitaremos incorporar a nuestro personal un profesor en el año 3 y en el año 5. Ambos profesores nuevos tendrán contrato de auxiliar de docencia como ya tenía uno de los profesores inicialmente contratados. Como resumen de los alumnos y gastos anuales en sueldos que hemos estimado serán los siguientes:

Alumnos	Cantidad año 1	Cantidad año 2	Cantidad año 3	Cantidad año 4	Cantidad año 5
Clases de ingles	120	120	132	146	162
Clases de ingles avanzadas	40	40	44	50	56
Clases de apoyo	30	40	55	70	80

Gasto en salarios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	56.000,00 €	56.000,00 €	68.600,00 €	68.600,00 €	81.200,00 €

Ya tenemos todas las estimaciones de gastos e ingresos que vamos a tener en esta situación optimista de la academia así que pasamos a calcular la cuenta de resultados y el flujo de caja del proyecto.

En estos cuadros, aparece ya combinado tanto el negocio de ludoteca como de clases particulares:

Cuenta de resultados	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos academia		112.320,00 €	115.200,00 €	129.888,00 €	147.456,00 €	164.736,00 €
Gastos Alquiler	1.500,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €
Gastos sueldos		56.000,00 €	56.000,00 €	68.600,00 €	68.600,00 €	81.200,00 €
Gastos puesta en marcha	36.436,00 €					
Amortizacion		877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €
Gastos suministros		1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €
Gastos publicidad		3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Ingresos ludoteca		21.300,00 €	21.300,00 €	21.300,00 €	21.300,00 €	21.300,00 €
Subvencion	12.497,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €
Gastos fijos seguro		600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Gastos variables seguro		1.420,00 €	1.420,00 €	1.420,00 €	1.420,00 €	1.420,00 €
Gastos anuales materiales		1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €
Gastos sueldos ludoteca		13.500,00 €	13.500,00 €	13.500,00 €	13.500,00 €	13.500,00 €
BAIT	- 25.439,00 €	46.343,00 €	49.530,00 €	51.618,00 €	69.186,00 €	73.252,00 €
Base Imponible	- 25.439,00 €	20.904,00 €	49.530,00 €	51.618,00 €	69.186,00 €	73.252,00 €
Impuestos	- €	3.135,60 €	7.429,50 €	12.904,50 €	17.296,50 €	18.313,00 €

CALCULO DE FLUJOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Base Imponible	- 25.439,00 €	20.904,00 €	49.530,00 €	51.618,00 €	69.186,00 €	73.252,00 €
(-)Impuestos Operativos	- €	3.135,60 €	7.429,50 €	12.904,50 €	17.296,50 €	18.313,00 €
(+)Amortizacion	- €	877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €
(-)Subvencion	12.497,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €
(-/+)Adq.Netas.A.Fijo	7.155,00 €					2.615,00 €
(-) Subv. Ptes llevar Resultado						915,00 €
FLUJO DEL PROYECTO	- 45.091,00 €	18.338,40 €	42.670,50 €	39.283,50 €	52.459,50 €	57.209,00 €

Tras la obtención de estos resultados, necesitaremos calcular el Van para este escenario optimista.

En primer lugar, calcularemos por el método CMP (Coste medio ponderado), añadiendo el 5% del interés que tenemos en el prestamos profesional del banco Santander y un 3% como coste de oportunidad de los 12.000€.

Como nos encontramos en un escenario optimista, le vamos a añadir un 2% como prima de riesgo, lo que nos daría un coste de capital total del 6%.

Coste de capital	6%
VAN OPTIMISTA	75.165,50 €

9.3.2. ESCENSARIO PESIMISTA

Por otro lado, vamos a estimar un escenario mas pesimista ya que puede ser que no funcione tan bien como nos gustaría el negocio y resulte peor de lo esperado. Para este escenario pesimista nuestra estimación será la siguiente:

-70 alumnos de clases particulares de inglés, que darán clases dos días a la semana

-20 alumnos de clases particulares de inglés, con un mayor nivel, los cuales van a ir enfocados a la obtención de un título de inglés en la escuela oficial de idiomas

-20 alumnos de clases particulares de otras asignaturas que no son nuestra principal, el inglés, y estos alumnos acudirán una vez por semana para las clases de repaso.

Como observamos, los ingresos serán mucho menores que en el escenario optimista, y no solo los ingresos, si no que el crecimiento de los alumnos también creemos que habría que pensar en un crecimiento mas bajo que en el otro escenario. Hemos pensado que el crecimiento de las clases particulares de ingles será de un 6% mientras que las clases particulares de apoyo tendrá un crecimiento anual de 10 alumnos al año. Por lo que los alumnos estimados con estos nuevos cálculos serán los siguientes:

Alumnos	Cantidad año 1	Cantidad año 2	Cantidad año 3	Cantidad año 4	Cantidad año 5
Clases de ingles	70	75	80	86	92
Clases de ingles avanzadas	20	22	24	26	29
Clases de apoyo	20	30	40	50	60

Como podemos comparar entre una situación y otra, el numero de alumnos es drásticamente

inferior, para poder ver la diferencia evidente que habrá entre un escenario y otro.

También el gasto en sueldos y salarios será menor que en el otro escenario. Para este escenario, los dos primeros años creemos que con los profesores que ya tenemos pensado contratar nos bastara hasta el tercer año, ya que en el tercer año creemos que lo mas adecuado seria contratar a un profesor auxiliar, el cual nos dará el apoyo suficiente los 3 años siguientes (es decir, año 3, 4 y 5) Recordamos que los contratos que tendremos serán los del administrador y los dos profesores titulares, y más tarde al año 3 el profesor auxiliar por lo que el gasto en sueldos y salarios según las tablas de salarios serán los siguientes:

Gasto en salarios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	44.000,00 €	44.000,00 €	56.000,00 €	56.000,00 €	56.000,00 €

Todo esto, nos llevara a tener los siguientes resultados:

Cuenta de resultados	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos academia		63.360,00 €	70.848,00 €	78.336,00 €	86.400,00 €	95.328,00 €
Gastos alquiler	1.500,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €	9.000,00 €
Gastos sueldos		44.000,00 €	44.000,00 €	56.000,00 €	56.000,00 €	56.000,00 €
Gastos puesta en marcha	36.436,00 €					
Amortizacion		877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €
Gastos suministros		1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €	1.600,00 €
Gastos publicidad		3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
Ingresos ludoteca		21.300,00 €	21.300,00 €	21.300,00 €	21.300,00 €	21.300,00 €
Subvencion	12.497,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €
Gastos fijos seguro		600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €	600,00 €
Gastos variables seguro		1.420,00 €	1.420,00 €	1.420,00 €	1.420,00 €	1.420,00 €
Gastos anuales materiales		1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €	1.280,00 €
Gastos sueldos ludoteca		13.500,00 €	13.500,00 €	13.500,00 €	13.500,00 €	13.500,00 €
BAIT	- 25.439,00 €	9.690,00 €	17.178,00 €	12.666,00 €	20.730,00 €	29.044,00 €
Base imponible	- 25.439,00 €	- 15.749,00 €	1.429,00 €	12.666,00 €	20.730,00 €	29.044,00 €
Impuestos	- €	- €	214,35 €	1.899,90 €	5.182,50 €	7.261,00 €

CALCULO DE FLUJOS	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Base Imponible	- 25.439,00 €	- 15.749,00 €	1.429,00 €	12.666,00 €	20.730,00 €	29.044,00 €
(-)Impuestos Operativos	- €	- €	214,35 €	1.899,90 €	5.182,50 €	7.261,00 €
(+)Amortizacion	- €	877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €	877,00 €
(-)Subvencion	12.497,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €	307,00 €
(-/+)Adq. Netas. A. Fijo	7.155,00 €					2.615,00 €
(-) Subv. Ptes llevar Resultado						915,00 €
FLUJO DEL PROYECTO	- 45.091,00 €	- 15.179,00 €	1.784,65 €	11.336,10 €	16.117,50 €	24.053,00 €

Para este escenario, vamos a cambiar la prima de riesgo que le otorgábamos al escenario optimista, y en vez de un 2%, le vamos a dar una prima de riesgo del 3% (teniendo en cuenta también que volvemos a sacar por método CMP (Coste medio ponderado) con el 5% del prestamos y el 3% de coste de oportunidad)

Coste de capital	7%
VAN PESIMISTA	-62.865,90 €

10.CONCLUSIONES

Tras la realización del estudio podemos sacar varias conclusiones tras obtener los siguientes VAN:

VAN OPTIMISTA	75.165,50 €
----------------------	--------------------

VAN PESIMISTA	-62.865,90 €
----------------------	---------------------

Por un lado, nos encontramos con una idea de negocio que, a pesar de no ser una idea de negocio novedosa y encontrar una competencia asentada en el sector, hay una gran posibilidad de negocio. La necesidad de tener que encontrar una solución al poder dejar con alguien a los hijos cuando en la unidad familiar los padres se encuentran trabajando en épocas en las que ellos se encuentran de vacaciones por un lado, junto a la siempre presente necesidad de clases particulares para aquellos alumnos que necesiten apoyo y los numerosos centros educativos que se encuentran en la zona cercana nos hace creer que podemos llegar a tener una aceptación suficiente para el funcionamiento del negocio.

Al haber realizado dos escenarios, uno optimista y otro pesimista, nos encontramos con dos casos completamente distintos en cuanto a resultados (como es normal también). En cuanto al escenario optimista, es un escenario que creemos que se puede dar perfectamente si nuestra academia entra al mercado con buena aceptación y por ello buscamos entrar con unos precios mas bajos que nuestra competencia y contando con dos profesores con una amplia experiencia tanto en colegio en la docencia publica como en academias de clases particulares. Sin embargo, por otro lado, si nuestra estrategia de marketing y precio no es aceptada, es probable que nos encontremos en el segundo escenario, el pesimista.

El estudio, al ser de 5 años, nos encontramos que puede haber una cierta influencia por el azar, cualquiera de nuestra competencia tiene mas años de experiencia en el mercado y por ello se puede pensar que para crear una buena imagen en el sector sea necesario más años.

Como conclusión sobre la viabilidad del estudio, podemos decir que si puede llegar a ser un negocio rentable y más viendo la evolución de los ingresos y beneficios en ambos casos a lo largo de los años. Pero no se debe olvidar que se puede dar el caso de que una vez montado el negocio nos encontremos con un escenario pesimista o con menos ingresos de los esperados en el escenario optimista y salga una actividad sin rentabilidad alguna si no todo lo contrario. En definitiva, esta idea de negocio podría interesarle a gente que no se adversa al riesgo ya que las personas que buscan una mayor seguridad a la hora de la inversión no se sientan cómodas invirtiendo en este negocio al no asegurar ni mucho menos una rentabilidad positiva.

Por último, hemos calculado la TIR (Tasa Interna de Retorno) para obtener la rentabilidad de la inversión y es donde nos puede hacernos decidir sobre si realizar la inversión o no. Los resultados obtenidos han sido los siguientes:

TIR OPTIMISTA	68%
----------------------	------------

TIR PESIMISTA	-3%
----------------------	------------

Como podemos observar, en el escenario optimista obtendríamos una alta rentabilidad sobre la inversión realizada y al ser mayor que el coste de capital nos encontraríamos ante una situación en la que aceptamos el proyecto de inversión. Por otro lado, en el escenario pesimista, nos encontramos con una rentabilidad negativa (por lo que evidentemente es menor al coste de capital) y nos encontramos con que debemos rechazar el proyecto ya que no estamos alcanzando la rentabilidad mínima que le pedimos a la inversión.

11. WEBGRAFIA

<http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/FormasJuridicas/Paginas/FormasJuridicas-Descripcion.aspx?cod=SLNE&nombre=Sociedad%20Limitada%20Nueva%20Empresa&idioma=es-ES>

<https://paelectronico.circe.es/DenominacionSocial/Peticion>

<https://paelectronico.circe.es/DenominacionSocial/Cambio>

<https://www.milanuncios.com/alquiler-de-locales-comerciales-en-calahorra-la-rioja/local-en-calahorra-253619421.htm>

https://www.habitissimo.es/presupuestos/reformas-locales-comerciales?utm_expid=78183681-155.-1syRjyRLa9Ci3vVFb8Yg.0&utm_referrer=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F

<https://www.google.es/maps>

https://sede.calahorra.es/portal/sede/se_contenedor2.jsp?seccion=s_ftra_d4_v5.jsp&contenido=3881&tipo=4&nivel=1400&codResi=1&language=es

https://sede.calahorra.es/portal/sede/RecursosWeb/DOCUMENTOS/1/5_1251_1.pdf

<https://www.certicalia.com/licencia-de-apertura/que-es-la-licencia-de-apertura>

<https://www.certicalia.com/licencia-de-apertura/como-conseguir-la-licencia-de-apertura>

<https://www.homestylar.com/floorplan/>

<http://licencia-apertura-actividad.info/cuanto-cuesta-reformar-un-local-comercial/>

<https://aulamobel.com/>

<http://pagina.publipan.net/info/anunciate>

https://www.feccoocyl.es/files/privada/6_-_TABLAS_SALARIALES_2017_ENSEANZA_NO_REGLADA.pdf

https://www.elempresario.com/noticias/revista_empresa/reportajes/2018/10/17/cuantos-impuestos-paga-realmente-una-empresa-espanola-112915-1116.html

<https://aulacm.com/ayudas-subvenciones-crear-empresas-emprendedores/>

<https://www.bancosantander.es/es/particulares/prestamos/prestamo-123>

http://www.suport.org/index.php?option=com_content&task=view&id=275&Itemid=178

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/Inicio/Segmentos/Empresas_y_profesionales/Empresas/Impuesto_sobre_Sociedades/Periodos_impositivos_a_partir_de_1_1_20

[15/Base imponible/Amortizacion/Tabla de coeficientes de amortizacion lineal .shtml](#)

<http://www.ader.es/ayudas/ayudas-por-areas/emprendedores/emp-emprendedores/>

<http://www.bancosantander.es>